



**cosmoONE**

Hellas MarketSite



**procurementsolutions**

Η cosmoONE δραστηριοποιείται στο χώρο των Ηλεκτρονικών προμηθειών και έχει δημιουργήσει ένα σύνολο υπηρεσιών με σκοπό να βοηθήσει τις εταιρίες στη βελτίωση της κερδοφορίας τους μέσα από τη μείωση και τον έλεγχο των δαπανών που σχετίζονται με προμήθειες.

Η cosmoONE έχει δημιουργήσει μία συγκεκριμένη μεθοδολογία με την οποία:

- Αναγνωρίζονται οι υπάρχουσες προμήθειες ποσοτικά και ανά κατηγορία
- Καταγράφονται οι υπάρχουσες διαδικασίες
- Γίνονται συγκεκριμένες προτάσεις για διαδικασίες και συστήματα και
- Εκτιμώνται τα πιθανά οφέλη μέσω των αλλαγών

Η εταιρία προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών, που περιλαμβάνουν συμβουλευτικές υπηρεσίες και χρήση συστημάτων υπό μορφή υπηρεσίας ASP, ώστε οι σχετικές με τις προμήθειες διαδικασίες να μπορούν να αποτυπωθούν σωστά, να λειτουργήσουν με μεγαλύτερη αποδοτικότητα, ακρίβεια, ταχύτητα, συνέπεια και να έχουν σαν αποτέλεσμα μετρήσιμο όφελος για την επιχείρηση.

Έτσι, ακολουθώντας τη λογική σειρά ενεργειών ενός τυπικού κύκλου προμήθειας, οι υπηρεσίες της cosmoONE είναι οι ακόλουθες.



**Σε κάθε προμήθεια, μετά τη διαπίστωση της ανάγκης, ξεκινά ο κύκλος αναζήτησης προϊόντων - προμηθευτών και λήψης προσφορών.**

Με την υπηρεσία compareONE, η εταιρία μπορεί να αυτοματοποιήσει τη διαδικασία αναζήτησης προμηθευτών και την υποβολή, λήψη και αξιολόγηση προτάσεων και προσφορών (RFI/RFP/RFQ).

Η υπηρεσία compareONE μειώνει το χρόνο και απλοστεύει την διαδικασία αυτή, αλλά ταυτόχρονα παράγει και όλα τα ηλεκτρονικά έγγραφα τα οποία είναι απαραίτητα για τον εσωτερικό έλεγχο (auditing) σχετικά με τις προμήθειες. Δηλαδή καταγράφει τις εταιρίες που προσκλήθηκαν στο διαγωνισμό, αυτές που ανταποκρίθηκαν, τις προσφορές τους, τις τιμές τους, τον τρόπο που αξιολογήθηκαν, τα ονόματα των στελεχών που συνέταξαν τις προδιαγραφές και το αποτέλεσμα της αξιολόγησης.



**Στις περιπτώσεις προμηθειών σχετικά υψηλής αξίας, οι εταιρίες ακολουθούν κατά κανόνα τη διαδικασία προσωπικής διαπραγμάτευσης με τους υποψήφιους προμηθευτές.**

Με την υπηρεσία auctionONE, η διαδικασία αυτή εντείνεται και γίνεται με απόλυτη διαφάνεια.

Οι υποψήφιοι προμηθευτές διαπραγματεύονται με ίσους όρους μεταξύ τους, μέσα από την εφαρμογή των ηλεκτρονικών δημοπρασιών.

Ο ανταγωνισμός αναπτύσσεται ανάμεσα στους προμηθευτές χωρίς καμία παρέμβαση του αγοραστή, είναι έντονος και παράγει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα προς όφελος του αγοραστή.

Με την υπηρεσία auctionONE, ο αγοραστής μπορεί να έχει είτε τη χαμηλότερη δυνατόν τιμή, είτε την πλέον συμφέρουσα προσφορά, είτε πολλαπλούς συνδυασμούς.



**procureONE**  
Ηλεκτρονικές Παραγγελίες

Όταν η εταιρία επιλέξει την καλύτερη προσφορά και καταλήξει σε συμφωνία αγορών για κάποια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, προβαίνει σε παραγγελίες, μέσα από συγκεκριμένες εταιρικές διαδικασίες.

Με την υπηρεσία procureONE αυτοματοποιείται η διαδικασία αίτησης, έγκρισης και αποστολής παραγγελιών στους προμηθευτές. Κατ' αρχήν αποτυπώνονται στο σύστημα οι διαδικασίες εγκρίσεων αγορών της εταιρίας και ετοιμάζονται

οι τιμοκατάλογοι των προμηθευτών. Έτσι, η εταιρία δε χρειάζεται να αποστέλλει μαζικές παραγγελίες, ούτε να κρατά υψηλά αποθέματα που έχουν αντίστοιχα κόστη αποθήκευσης και παλαίωσης. Ταυτόχρονα, με την υπηρεσία procureONE, με κάθε παραγγελία που εγκρίνεται στο σύστημα, καταγράφονται οι σχετικές πληροφορίες για τα είδη, τις αξίες, τις ποσότητες, τα κέντρα κόστους, το προσωπικό που αιτήθηκε, τα σημεία παράδοσης και χρέωσης, τον προμηθευτή, τον κατασκευαστή, τους κωδικούς και τους χρόνους που απαιτήθηκαν για να υλοποιηθεί.



**Τις αγορές κάθε εταιρίας, ακολουθεί η λήψη τιμολογίων από τους προμηθευτές της, τα οποία είναι υποχρεωμένη να καταχωρήσει στο πληροφοριακό ή λογιστικό της σύστημα. Αρκετές εταιρίες καταχωρούν και τις παραγγελίες τους.**

Με την υπηρεσία connectONE, αυτή η διαδικασία γίνεται ηλεκτρονικά. Η cosmoONE παρέχει τις απαραίτητες υπηρεσίες διασύνδεσης με τα πληροφορικά συστήματα τόσο του αγοραστή, όσο και του προμηθευτή. Δελτία αποστολής, τιμολόγια, πιστωτικά και κάθε είδους έγγραφο που εξάγεται από το σύστημα του προμηθευτή και πρέπει να καταχωρηθεί στο σύστημα του αγοραστή, μπορεί να μετασχηματιστεί, να γίνουν οι απαραίτητοι έλεγχοι και να μεταφερθούν αυτόματα τα στοιχεία στο σύστημα του αγοραστή. Έτσι μειώνεται δραματικά ο χρόνος και το κόστος καταχώρησης, εκμηδενίζονται τα λάθη και βελτιώνεται άμεσα η διαδικασία.



**Τα στελέχη εταιριών ζητούν άμεση και ακριβή πληροφόρηση σχετικά με τα κόστη προμηθειών τους, τις τάσεις και τις διαφορές που ακολουθούν αυτά τα μεγέθη διαχρονικά για να λαμβάνουν αποφάσεις.**

Με την υπηρεσία analyzeONE δίνεται η δυνατότητα σε οικονομικούς διευθυντές, διευθυντές προμηθειών και αρμόδια στελέχη να παρακολουθούν την πορεία των προμηθειών τους μέσα από πολλές δυνατότητες επιλογών. Η δύναμη των αναλυτικών αναφορών που βασίζονται σε «κύβους δεδομένων», επιτρέπει στα στελέχη να έχουν όχι μόνο απολογιστικές αναφορές, αλλά και ελεγκτικές με βάση το προϊόν, την ομάδα, τις συσχετίσεις, την εταιρική δομή, τους προμηθευτές, την ανάληψη ανά τμήμα, τη διακύμανση των τιμών αγοράς και γενικά από κάθε συνδυασμό που θα τους επιτρέψει να πάρουν καλύτερες αποφάσεις προς όφελος της επιχείρησης.



## Πώς όλα αυτά επιτυγχάνονται

Όλες οι παραπάνω υπηρεσίες παρέχονται μέσω του Internet, και δεν απαιτούν δαπάνες σε εξοπλισμό εκ μέρους των πελατών, πέρα από τη σύνδεση στο διαδίκτυο.

Οι υπηρεσίες της cosmoONE υλοποιούνται σαν συγκεκριμένα και προσωποποιημένα έργα και οι εφαρμογές που συνθέτουν τα έργα, λειτουργούν και συντηρούνται στις υποδομές της, με δικά της μέσα και πόρους.

Η cosmoONE επομένως, δεν εγκαθιστά λογισμικό και εξοπλισμό στους πελάτες της, αλλά «εγκαθιστά αποδοτικότητα» στις διαδικασίες τους.

Η χρέωση των υπηρεσιών γίνεται με ένα δίκαιο τρόπο. Ο πελάτης χρεώνεται ένα μικρό μέρος από το συνολικό του όφελος, το οποίο στην αντίθετη περίπτωση θα δήλωνε στα κόστη του.

# Προμήθειες: Ένας Στρατηγικός μοχλός για καλύτερα αποτελέσματα

Μέσα από τις σημερινά συνεχώς αυξανόμενες ανταγωνιστικές πιέσεις, οι επιχειρήσεις ωθούνται από τους επενδυτές και τους μετόχους για καλύτερα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα. Αυτή η κλιμακούμενη απαίτηση για ενισχυμένη απόδοση, που συνδέεται με διερεύνηση και σκεπτικισμό για τις πιθανές λύσεις, δείχνει ότι χρειάζονται νέες και δημιουργικές προσεγγίσεις για να βελτιωθούν τα αποτελέσματα και να διατηρηθεί η εταιρική απόδοση από έτος σε έτος. Ένας τρόπος για να φθάσει μια επιχείρηση σε βελτίωση των δεικτών της σε σύντομο χρόνο είναι φυσικά οι μειώσεις δαπανών.

Για μια επιχείρηση που απολαμβάνει 10% περιθώρια κέρδους, μια γενική μείωση δαπανών της τάξεως του 5%, μπορεί να βελτιώσει το τελικό αποτέλεσμα κατά 20%. Περαιτέρω, αυτές οι δυνατότητες μείωσης δαπανών, μπορούν να γίνουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και κατά συνέπεια, πολλές επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να βλέπουν από στρατηγική σκοπιά αυτό που ιστορικά ήταν μια τακτική λειτουργία: τις εταιρικές προμήθειες.

Δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις σταθμίζουν τα σχετικά κόστη διάφορων μεθόδων για να αυξήσουν την κερδοφορία, η αξία της μείωσης δαπανών, μέσω μιας πιο στρατηγικής εστίασης στις προμήθειες, φαίνεται αυτονόητη. Οι επιχειρήσεις ξοδεύουν υψηλό ποσοστό των εσόδων τους για προμήθειες αγαθών και υπηρεσιών. Ακόμη και μία μικρή βελτίωση κόστους, μπορεί γρήγορα να παράγει ένα σημαντικό όφελος στην κερδοφορία. Και όταν αυτές οι βελτιώσεις εκτελεστούν σωστά, μπορούν να δημιουργήσουν ένα συνεχή τρόπο μείωσης και συγκράτησης δαπανών και να συνεχίσουν να υποστηρίζουν τα εταιρικά αποτελέσματα κάθε έτος.

Ενώ ο οικονομικός αντίκτυπος του κόστους προμηθειών είναι δραματικός, οι σχετικοί κίνδυνοι με αλλαγές στην διαδικασία προμηθειών είναι χαμηλοί, ειδικά όταν συγκρίνονται με άλλες πρωτοβουλίες μείωσης δαπανών όπως οι αλλαγές τόπου εγκατάστασης ή μειώσεων προσωπικού. Έτσι επιτυγχάνονται και θετικά αποτελέσματα και βελτιωμένη παραγωγικότητα και αποδοτικότητα.

Πώς μπορεί μια επιχείρηση να προσδιορίσει τις καλύτερες ευκαιρίες μείωσης δαπανών και προμηθειών;

- Κατ' αρχήν πρέπει να γνωρίζει ακριβώς, τι αγοράζει και από ποιους το αγοράζει.
- Πρέπει να αποσαφηνίσει με ποιες διαδικασίες επιλέγει τους υποψήφιους προμηθευτές της και πως αξιολογεί τις προτάσεις τους.
- Πρέπει να διαπιστώσει, ότι έχει πραγματικά ασκήσει την διαπραγματευτική της δύναμη στην φάση αγορών.
- Πρέπει να μετρήσει τα κόστη των διαδικασιών της που αφορούν όλο τον κύκλο προμήθειας, από την αναζήτηση του προμηθευτή, έως την καταχώρηση του τιμολογίου.
- Τέλος πρέπει να μετρήσει, αν η ανάληψη των αγαθών τα οποία προμηθεύεται είναι αντίστοιχη με τις πραγματικές της ανάγκες.

Με άλλα λόγια, πολύ συχνά, πολλές επιχειρήσεις δεν εκμεταλλεύονται ούτε την αγοραστική τους δύναμη, ούτε μπορούν να βελτιώσουν ορθολογικά τα κόστη προμηθειών τους, απλά λόγω έλλειψης πληροφοριών που συνήθως οφείλεται σε έλλειψη συστημάτων για προμήθειες. Η cosmoONE δραστηριοποιείται στο χώρο των Ηλεκτρονικών προμηθειών και έχει δημιουργήσει ένα σύνολο υπηρεσιών με σκοπό να βοηθήσει τις εταιρίες στην βελτίωση της κερδοφορίας τους μέσα από την μείωση και τον έλεγχο των δαπανών που σχετίζονται με προμήθειες.





Μ. Αντύπα 90, 141 21 Ηράκλειο, Αττική  
Τηλ.: 210 2723810, Fax: 210 2723820  
e-mail: [info@cosmo-one.gr](mailto:info@cosmo-one.gr) url: [www.cosmo-one.gr](http://www.cosmo-one.gr)